سؤال صعب جدّا - أيّ حدّ ( عنده ضمير ) بيعاني منّه لفترة

إزّاي أقدر أقول على نفسي ( أنا دلوقتي مؤهّل أعطي قرار ؟! )

-

قبل ما اتكلّم في الموضوع - هاحكي لكوا موقف حصل معايا من حوالي شهر

-

عجلة العربيّ لقيتها مريّحة - ف رحت زوّدتها هوا

لكن عقلي قال لي - العجلة الفلانيّة الولد اللي بينفخ ما نفخهاش

-

قلت له - إنتا نفخت العجلة الفلانيّة

قال لي أيوه

مشيت وقلت هادخل أوّل مكان تاني فيه نفخ كاوتش

-

تاني يوم سافرت بالعربيّة - مشيت مسافة قبل ما ادخل تاني مكان فيه نفخ كاوتش - ونفخت الكاوتش

-

بعدها بفترة لقيت نفس العجلة بدأت تريّح بسرعة

رحت مكان تالت لنفخ الكاوتش - وفكّيت العجلة عشان اشوف فيها إيه

لقيت العجلة بايظة من جوّا

-

الولد الصغيّر اللي في محلّ نفخ الكاوتش الأوّلانيّ ما كانش نفخ العجلة دي - وتاني يوم لمّا مشيت عليها مسافة قبل ما ادخل تاني محلّ - العجلة باظت من جوّا

-

قلت لبتاع الكاوتش التالت - ركّب العجلة وانا هارجع البيت اجيب فلوس عشان اشتري جوز كاوتش

ركّب العجلة - ومشينا - وكانت معايا المدام

وفي طريق الرجوع - العجلة دي فرقعت !!

-

ربّنا سبحانه وتعالى ستر وما حصلش مشكلة

لكن - هنا السؤال بقى واللي عاوز ابدأ بيه الموضوع

ما هي مسؤوليّة الولد الصغيّر اللي واقف في محلّ بينفخ كاوتش عن حياة أبّ وأمّ كانوا هيسيبوا وراءهم أبناء لو الحادثة دي لا قدّر الله تسبّبت في وفاتهم !!

-

هنا نرجع للموضوع بقى

في كلّ قرار حضرتك بتاخده في شغل - بيقف الحاجز دا قدّامك ( لو كان عندك ضمير )

-

بيقف قدّامك السؤال بتاع ( يا ترى قراري ده هتكون نتيجته إيه )

هل مكن أأذي ناس لو كان قراري دا غلط !

وهل لو أنا أذيت الناس دي - هاعرفهم أصلا أو هيعرفوني عشان اعوّضهم أو حتّى اعتذر لهم

-

وهنا بييجي السؤال طبعا بتاع ( إزّاي أكون أنا بريء قدّام ضميري وانا باخد القرار )

-

ما هو مش معقول هيكون الحلّ إنّي أعتكف خالص واسيب الحياة وأتوقّف عن العمل خوفا من عواقب قراراتي الخاطئة !!

-

ف خلّينا نستعرض بعض الحلول للموضوع ده

-

[#الحلّ\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%84%D9%91_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R) /

-

[#التعلّم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B9%D9%84%D9%91%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك عشان يكون ضميرك مرتاح وانتا بتعطي قرار أو توجيه في مجال ما - ف أوّل علاج لضميرك - هوّا إنّك تكون بتتكلّم في مجالك اللي انتا متعلّمه

-

معنى إنّك اتعلّمت مجال ما - إنّك حصلت على العلم بتاعه - العلم ده هو خلاصة وتركيز خبرات السابقين - اللي حصلت قدّامهم في مئات وآلاف المواقف - واتصرّفوا تجاهها بحلول مختلفة - ووجدوا إنّ الحلّ الفلانيّ كان دايما الأقرب للصواب - ف كتبوا الحلّ دا في كتاب - الكتاب دا بقى منهج - حضرتك درست المنهج دا في الكلّيّة التخصّصيّة بتاعتك

-

ف لمّا حضرتك يتعرض عليك السؤال رقم 1001 في نفس المجال - هتجاوب بما تعلّمته - اللي تعلّمته ده اللي هوّا خلاصة ال 1000 تجربة السابقين

-

ف حضرتك إعطي الجواب وضميرك مرتاح

-

هيكون دورك هنا ليس هو إعطاء الجواب - ولكن ( التشخيص )

-

يعني مجهودك مش هيكون هو تحديد الإجابة الصحيحة - ولكن - مجهودك هيكون هو تحديد [#السؤال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A4%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R) الصحيح

-

يعني - هيكون مجهودك إنّك تعرّف الحالة دي هيّا الحالة رقم كام من ال 100 حالة اللي انتا درستهم - يعني دورك هو التشخيص - لكن - العلاج خلاص موصوف

-

دا اللي بيسمّوه في القانون ( التكييف )

-

تكييف القضيّة يعني إنّك تقول الحالة دي في القانون هيّا أيّ حالة أصلا

-

يعني - واحد قتل واحد مثلا - الحكم عليها سهل

-

لكن - الصعب - هوّا إنّك تحدّد هل اللي حصل دا هوّا قتل عمد - ولّا قتل خطأ - ولّا قتل شبه عمد - ولّا قتل دفاع عن النفس - ولّا قتل بالامتناع

-

ودا اللي بيسمّوه في الشرع ( تصوير المسألة )

ف يقولون ( الحكم على الشيء فرع عن تصوّره )

-

يعني مثلا - لو قلت لك - ما هو حكم الشرع في رجل مارس الجنس مع امرأة

-

هل دا سؤال أصلا !!

لأ طبعا - دا لسّه ما بقاش سؤال

-

رجل مين - وامرأة مين - مراته يعني ؟

أيوه مراته

-

طاب إمتى - في رمضان بالنهار مثلا

أيوه

-

لسّه ما بقتش مسألة بردو - هل كانوا على سفر مثلا ف كانوا مفطرين أصلا برخصة السفر

-

ف ما يجيش واحد يقوم طابش الحكم على طول كده - يبقى سلخ قبل ما يدبح يعني

-

ف مجهودك في الحالة دي بيتوجّه نحو تحديد السؤال الصحيح - بينما الإجابة خلاص هنجيبها جاهزة من العلم

-

[#الحلّ\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%84%D9%91_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R) /

-

[#العمل\_تحت\_مظلّة\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84_%D8%AA%D8%AD%D8%AA_%D9%85%D8%B8%D9%84%D9%91%D8%A9_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R)

-

من الحلول لموضوع تجنّب توريط نفسك في إعطاء قرار خاطيء - إنّك تشتغل فترة من حياتك تحت مظلّة حدّ أكبر منّك بيراجع قراراتك ويجيزها قبل تنفيذها

-

يعني - مثلا - إنتا طبيب جرّاح - ف تشتغل فترة تحت إيد طبيب جرّاح أكبر منّك - يكون مراقبك وانتا شغّال - بحيث لو غلطت - يقوّمك

-

ف لو انتا عارف 100 معلومة في الجراحة مثلا - وبتطبّق 80 منهم صحّ - و 20 غلط - ف الطبيب الجرّاح الكبير اللي انتا معاه هيوقّفك لو لقاك بتعمل غلطة من ال 20 غلطة بتوع التطبيق - وهيصلّحها لك

-

ف واحدة واحدة - خلاص هتبقى عارف ال 100 معلومة - والتطبيق الصحيح لل 100 معلومة داخل غرفة العمليّات

-

الولد اللي نفخ الكاوتش ده لو كان صاحب الورشة بيراجع وراه - ما كانتش حصلت مشكلة

-

[#الحلّ\_الثالث](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%84%D9%91_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R) /

-

[#إعطاء\_الآراء\_الاسترشاديّة\_وليست\_الإلزاميّة\_لفترة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%B9%D8%B7%D8%A7%D8%A1_%D8%A7%D9%84%D8%A2%D8%B1%D8%A7%D8%A1_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%B4%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D9%88%D9%84%D9%8A%D8%B3%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%84%D8%B2%D8%A7%D9%85%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D9%84%D9%81%D8%AA%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R)

-

إشتغل فترة من بداية حياتك على اتّفاق مع العميل إنّ رأيك هو مجرّد رأي استرشاديّ - وليس إلزاميّ

-

يعني - في بداية ما اشتغلت في مجال الكورسات مثلا - كنت باعطي كورسات مجّانيّة - لمّا حسّيت بالثقة في طريقة شرحي - بدأت أعطي كورسات بفلوس

-

ف لمّا جيت اعطي استشارات - اشتغلت حوالي سنة في استشارات مجّانيّة بردو - مع توضيح إنّ النقاش بيني وبينك دلوقتي هو نقاش على سبيل الاسترشاد فقط - وبناءا عليه انا ما باخدش عليه فلوس

-

وانتا عارف ده - ف ما تحمّلنيش مسؤوليّة لو كلامي طلع غلط - لإنّ حضرتك ما دفعتش مقابل الكلام الصحيح

-

شهر بعد شهر - واستشارة بعد استشارة - العملاء كانت بتروح تطبّق الكلام - ف ترجع لي بردود إيجابيّة

هنا بدأت اقول الاستشارة ب 10 قروش

-

وبعدها اشتغلت لمدّة سنتين تقريبا - كنت فيهم باخد تمن الاستشارة اللي طلعت منها مجاوب على جميع أسئلة العميل إجابات وافية

-

بينما - لو طلعت من استشارة مجاوب على نصف أسئلة العميل مثلا - كنت باخد نصف تكلفة الاستشارة فقط

-

يعني كنت متّفق معاك على 2000 جنيه مثلا - في آخر الاستشارة ييجي العميل يعطيني ال 2000 جنيه - كنت آخد 1000 فقط وارجّع له الباقي

-

لمّا لاحظت إنّي بقالي شهور ما بقيتش برجّع فلوس لعملاء - في الوقت ده قلت كده تمام أنا أقدر أعطي استشارة مقبولة بالنسبة لي أنا قبل ما تكون مقبولة بالنسبة للعميل

-

وبالمناسبة - من يومها تقريبا وأنا ما برجّعش فلوس في استشارات

-

ليه ؟!

مش عشان ما بقيتش باغلط يعني

ولكن - لإنّي بقيت باعتبر نفسي رايح الاستشارة دي عشان أفيد العميل - ف مش هامشي من هنا قبل ما نوصل لحلّ للموضوع اللي بنتناقش فيه

-

السهل على فكرة بالنسبة لي إنّي لمّا اتزنق في سؤال - أعتذر - واسيب جزء من أتعاب الاستشارة - دا أسهل حاجة

لكن - الصعب - هوّا إنّي أقول للعميل طاب اقفل الباب بقى - واقل الموبايل بتاعك - وانا كده كده عامل موبايلي على وضع الطيران طول الوقت - وانا وانتا والمشكلة دي بقى للصبح

-

انا باعتبر العميل مش هيستشير حدّ بعدي - ف لو أنا اعتذرت له - أبقى عملت له مشكلة مش هيعرف يحلّها

إلّا لو هأحيله على حدّ تاني متخصّص في نقطة هوّا بيسأل فها خارج تخصّصي - ف دي ممكن أعتذر عنها عادي - ومن غير ما ارجّع له فلوس - لإنّ السؤال دا خارج الاستشارة أصلا

-

يعني مثلا سألني سؤال في التخليص الجمركيّ - ف دي هأحيله فيها على حدّ متخصّص في التخليص الجمركيّ أصلا - أنا استشارتي مش من محتواها إنّي أجاوبك عن التخليص الجمركيّ

-

ف الطريقة دي - اللي هيّا التدرّج في تحمّل مسؤوليّة القرار بتاعك - من أفضل الطرق اللي ممكن توصّلك للهدف النهائيّ - ألا وهو إنّك تتخلّص من مطاردة ضميرك ليك وانتا بتعطي كلّ قرار

-

ومن أقوى الحاجات اللي ممكن تعطيك الثقة إنّك تقول للآخرين - الإجابة الصحيحة هي كذا - و فقط كذا - وأيّ كلام تاني غلط - هيّا إنّك تاخد فيد باك دايما من الناس اللي بتقدّم لهم خدماتك

-

الفيدباك الإيجابيّ ده بيعطيك الثقة إنّ كلامك فعلا عمليّ - لإنّه لمّا اتطبّق - كانت النتائج إيجابيّة

-

لو بتصمّم اسطمبات لشركة مثلا - الشركة نفّذت الاسطمبة واشتغلت - كلّمهم اسألهم عن لو فيه مشاكل في الاسطمبة

-

عشان كده - د. طلعت أسعد - أبو التسويق في العالم العربيّ - كان بيقول كلمة جميلة جدّا - لكنّها للأسف لم تكن مفهومة عند الكثيرين

ألا وهي ( شكاوي العملاء موسيقى هادئة ) !!

-

ليه شكاوي العملاء موسيقى هادئة ؟!

لإنّها هيّا دي اللي هتخلّيني أحسّن نفسي

-

أخيرا

-

أقوى آداة باعتبرها ذات فعاليّة في موضوع الثقة في الرأي المعطى للغير - هي ما أسمّيه [#نظريّة\_البندول](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B8%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%86%D8%AF%D9%88%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWJ0el1WWov6t5fm2ZWo01ppsd9JML5fqZaYvRlREqiY4LRpXbdQKJCjhIqPQCtB2wmNjFXjg4QtZuizv-ceqsSGSQ--9vvrexx6srF4_oBrCDiXeXJCJypVD3JeND4bRjyiZyOjP25nmbLnGk-QbJUVUJb72TjlCYFBHq6X9mlN_wBYk1aWttayLbqPq1f-x0&__tn__=*NK-R)

-

البندول هو بندول الساعة - الجزء اللي بيتطوّح يمين وشمال تحت الساعة

-

البندول دا لو حرّ - مش راكب في ساعة يعني - وسبته يتحرّك - هتلاقيه مع الوقت حركته بتقلّ

يعني كان بيروح لليمين 10 سم - وللشمال 10 سم

تاني حركة هتلاقيه راح لليمين 9 سم - وللشمال 8 سم

وبعدين لليمين 7 سم - وللشمال 6 سم - وهكذا

-

لحدّ ما يستقرّ في المنتصف

-

وبعدين - يقف تماما

-

ف أكتر حاجة ممكن تعطيك ثقة إنّ رأيك صحيح - هي إنّ رأيك يعمل زيّ البندول كده - وبعدين يستقرّ

-

يعني - حدّ يسألك الحاجة الفلانيّة بتتعمل ازّاي

ف تقول له بالطريقة الفلانيّة - استشارة ببلاش في الأوّل

-

ف يجيلك فيد باك سلبيّ من الشخص ده - ف تبتدي انتا تعدّل استشارتك شويّه - بدل ما كنت منحرف 10 سم لليمين - بقيت منحرف 5 سم للشمال

-

وبعدين - مع محاولة تانية - بنصف أتعاب استشارة - و فيد باك سلبيّ

رأيك يرجع ل 1 سم ناحية اليمين

-

وبعدين - بعد أكتر من محاولة - رأيك يركز على رأي معيّن أو توجيه معيّن

كده تقريبا دا الصواب

-

تجرّب نفس الرأي تاني - ف يجيلك فيد باك إيجابيّ

-

تجرّبه تالت - ف يجيلك فيد باك إيجابيّ تالت

-

بسّ خلاص كده - نظريّة البندول اشتغلت - والرأي ده مش مجرّد رأي صائب - دا هو الصواب المطلق - وتعطيه بمنتهى الثقة طالما التشخيص كان صحيح

-

وما تخافش من حدّ لمّا يقول لك ( إزّاي بتقول على رأيك إنّه هو الصواب المطلق )

يا عمّ هوّا الصواب المطلق واخبط دماغك في الحيطة

-

من أكبر أسباب الفشل - هو ما أسمّيه ( حالة عدم الأكادة )

-

إنّ واحد يكون عاوز ياخد قرار - ف يروح يسأل حدّ - ف الحدّ ده قول له ( يعني ممموووومممكن الجواب الصحّ يكون كذا )

-

يا عمّي لو مش عارف الجواب الصحّ اقعد ساكت

واللي عارف الجواب الصحّ يقوله ويقول إنّه هوّا الصحّ المطلق

خلّي أخينا دا ياخد قرار ويشتغل عليه

-

لكن هنقعد كلّنا نتمرقع عليه - وكلّ واحد يقول له رأي ويقول له أسل ممكن رأيي يتلع غلت

عاملين زيّ اللي بتتعمل وخايفة من الحبل !!

يا عمّ اقعد في حتّة ناشفة لو رأيك ممكن يطلع غلط

-

أو اعطي آراء استرشاديّة مجّانيّة

لكن احنا عاوزين ناخد خطوة للأمام - ف عاوزين حدّ يعطينا إجابة نهائيّة نبني عليها

-

لكن 10 هيعطونا كلّ واحد إجابة في اتّجاه - يبقى لا رايحين ولا جايّين

-

سيّدنا عمر بن الخطّاب رضي الله عنه كان يقول ( اللهمّ إنّي أعوذ بك من جلد الفاجر وعجز الثقة )

-

يعني الجاهل تلاقيه بيرزع الرأي بكلّ ثقة - ويلبّس الناس في الحيطة عادي

بينما - العالم - الدارس - الثقة - يعطيك الرأي - ويقول لك ( لا ما تعملوش - أسل ممكن يتلع غلت )

لمّا ممكن يتلع غلت ما تقولوش حضرتك

-

ف المطلوب - إنّ حضرتك تمرّ على المراحل التلاتة المشروحة في البوست

-

1 - التعلّم

2 - العمل تحت يدّ من هو أكبر منك خبرة

3 - التدرّج في إعطاء الآراء الاسترشاديّة المجّانيّة وأخذ الفيد باك عليها

-

وبعدين - لمّا توصل لمرحلة الثقة - تعطي الرأي بكلّ ثقة

كده هنبني طوبة فوق طوبة

لكن هنقعد كلّ واحد يبني وكلّ ما يبني طوبة يقوم شايلها - كده يبقى عمرنا ما بانيين حاجة

-

وتظلّ القاعدة الذهبيّة اللي بتقول ( الصحّ بين غلطين )

-

الغلط الأوّل - إعطاء الرأي بدون المرور على المراحل السابقة - ثقة الجاهل

-

الغلط التاني - إنّنا نفضل طول عمرنا بنتعلّم ومش بنعطي قرار نهائيّ لإنّنا مش قادرين نثق في اللي بنتعلّمه وبنشتغل فيه - عجز العالم

-

بينما - الصحّ اللي بين الغلطلين - إنّ الواحد يتعلّم - وبعدين يعطي الرأي بكلّ ثقة لمّا يوصل لمرحلة التعلّم